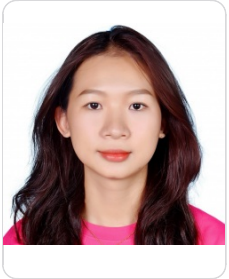

TRẦN THỊ HỒNG NHUNG

Nhân viên chăm sóc khách hàng và bán hàng

Tôi là một nhân viên tư vấn bán hàng đang trên con đường trở thành một chuyên viên kinh doanh xuất sắc. Với hơn 2 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành bán lẻ, tôi muốn áp dụng kiến thức và kỹ năng của mình để cung cấp các giải pháp tư vấn tối ưu cho khách hàng, đồng thời tạo ra một môi trường mua sắm thoải mái và mang lại giá trị tích cực cho khách hàng. Tôi mong muốn được làm việc trong một môi trường năng động, hiện đại, sáng tạo, nơi mà tôi có thể không ngừng học hỏi và phát triển bản thân, đồng thời đóng góp vào sứ mệnh và mục tiêu phát triển của công ty.

LIÊN HỆ

0332190175

42/16, Hà Thị Khiêm, Khu phố 2, Phường Trung Mỹ Tây, Quận 12, Hồ Chí Minh, Việt Nam

tthnhung2703@gmail.com

KỸ NĂNG

- Kỹ năng tư vấn và chốt sale
- Kỹ năng giao tiếp
- Kỹ năng chăm sóc khách hàng
- Kỹ năng giải quyết vấn đề
- Kỹ năng tổ chức
- Kỹ năng sử dụng công nghệ

NGÔN NGỮ

Tiếng Anh - Sơ cấp

THÔNG TIN CÁ NHÂN

Giới tính	: Nữ
Ngày sinh	: 27/03/2000
Tình trạng hôn nhân	: Đã kết hôn
Quốc tịch	: Người Việt Nam
Quốc gia	: Việt Nam

THÔNG TIN NGHỀ NGHIỆP

Cấp bậc	: Nhân viên
Mức lương	: 7,000,000 - 10,000,000 VND
Hình thức công việc	: Nhân viên chính thức
Ngành nghề	: Dịch vụ khách hàng, Bán hàng / Kinh doanh
Nơi làm việc	: Hồ Chí Minh

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Số năm kinh nghiệm: 3

Cấp bậc hiện tại: Nhân viên

05/2024 - Hiện tại : Sales Assistant - Công ty tài chính TNHH MTV Home Credit Việt Nam - Nhân viên chính thức

- Tư vấn, phục vụ và chăm sóc khách hàng
- Xử lý các khiếu nại từ khách hàng
- Xử lý các vấn đề về thanh toán
- Quảng bá sản phẩm và những ưu đãi đặc biệt
- Hỗ trợ bộ phận kinh doanh
- Tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- Nghiên cứu thị trường

02/2022 - 01/2024 : Nhân viên tư vấn bán hàng - Công ty CP Thế giới Di Động - Nhân viên chính thức

- Tư vấn và hỗ trợ khách hàng trong việc lựa chọn sản phẩm phù hợp.
- Phát triển và thực hiện các chiến lược bán hàng để đạt được

mục tiêu doanh số hàng tháng.
- Xử lý thanh toán và giao nhận hàng hóa một cách chính xác và nhanh chóng.
- Đảm bảo sự hài lòng của khách hàng và giải quyết các vấn đề một cách linh hoạt và hiệu quả.
Trong 2 năm làm việc tại vị trí tư vấn bán hàng, tôi đã có cơ hội tương tác với nhiều đối tượng khách hàng, từ những người có kiến thức chuyên sâu về sản phẩm đến những người lần đầu tiên mua hàng. Điều này đã giúp tôi phát triển kỹ năng giao tiếp linh hoạt và khả năng tìm ra giải pháp cho mọi tình huống.

HỌC VẤN

Bằng cấp cao nhất : Cao đẳng

Tốt nghiệp 09/2021
Cao đẳng - Cao Đẳng FPT Polytechnic

- Chương trình đào tạo:
+ Thời gian học: 3 năm
+ Các môn học chính: Marketing Principles, Sales Management, Consumer Behavior, Market Research, Digital Marketing, Strategic Marketing, và các môn khác liên quan đến kỹ năng và kiến thức cần thiết trong lĩnh vực Marketing và Sales.

- Kỹ năng học tập và thực hành:
+ Học tập kết hợp giữa lý thuyết và thực hành, từ việc hiểu về cơ sở lý thuyết của Marketing và Sales đến áp dụng các chiến lược và kỹ thuật trong các dự án thực tế.
+ Tham gia vào các dự án thực tế, đảm bảo cơ hội áp dụng kiến thức vào thực tế và phát triển kỹ năng làm việc nhóm, quản lý dự án và giải quyết vấn đề.

- Nền tảng kiến thức:
+ Hiểu biết vững về các khía cạnh của Marketing và Sales, bao gồm nghiên cứu thị trường, quản lý sản phẩm/dịch vụ, quản lý mối quan hệ khách hàng, và phân tích dữ liệu.
+ Tiếp cận các công nghệ và công cụ mới trong lĩnh vực Marketing và Sales, bao gồm các phương tiện truyền thông xã hội, công cụ phân tích dữ liệu và các nền tảng thương mại điện tử.

CHỨNG CHỈ KHÁC

MICROSOFT OFFICE
FPT Polytechnic
27/09/2021 - Không giới hạn

ACADEMIC PREPARATORY ENGLISH Level 3 - Topnotch 2
FPT Polytechnic
27/09/2021 - Không giới hạn

THÀNH TÍCH NỔI BẬT

Vượt qua mục tiêu doanh số: Vượt qua mục tiêu doanh số hàng tháng trong vai trò nhân viên bán hàng tại siêu thị điện máy, đồng thời đạt được các giải thưởng hoặc khen ngợi từ quản lý.

Đóng góp vào chiến lược bán hàng: Tham gia vào việc phát triển và thực hiện các chiến lược bán hàng mới, góp phần tăng doanh số bán hàng và cải thiện trải nghiệm mua sắm của khách hàng.
Phản hồi tích cực từ khách hàng: Nhận được phản hồi tích cực từ khách hàng về sự phục vụ và hỗ trợ của mình, được công nhận là một nhân viên chăm sóc khách hàng xuất sắc.
Giải quyết vấn đề hiệu quả: Giải quyết các vấn đề và khiếu nại của khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả, đảm bảo sự hài lòng của họ và tạo ra trải nghiệm tích cực.
Đề xuất và triển khai cải tiến: Đề xuất và triển khai các cải tiến trong quy trình làm việc hoặc dịch vụ khách hàng, từ đó có thể tối ưu hóa hiệu suất và cải thiện chất lượng dịch vụ.
Đạt được danh hiệu sao cá nhân trong nhiều tháng liên tiếp ghi nhận cho sự cố gắng trong việc mang lại sự hài lòng cho khách hàng.
Đào tạo và phát triển: Tham gia vào các hoạt động đào tạo và phát triển nhân viên mới, chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm của mình để hỗ trợ sự phát triển của đồng nghiệp.

THÔNG TIN THAM KHẢO

Nguyễn Thị Thanh Diễm

Quản lý, Công ty Cổ phần Thế Giới Di Động

Phone: 0932077129

Email: nguyenthithanhdiem210@gmail.com

© CareerViet.vn